

Saisir les avantages globaux

La stratégie commerciale mondiale pour assurer la croissance et la prospérité du Canada



© Ministre des Travaux publics et Services gouvernementaux, 2008
No. de catalogue: FR5-29/2009F-PDF
ISBN: 978-1-100-91194-6

Publié en mars 2009



Cette publication est imprimée sur du papier recyclé.

Un message du ministre



L'économie canadienne est l'une des plus prospères et des plus dynamiques du monde. Ce succès dépend des nombreux avantages distincts propres au Canada, notamment de notre saine gestion budgétaire, de notre excellent environnement commercial, de la stabilité de nos institutions financières et, surtout, de notre ouverture de longue date au commerce international et à l'investissement.

Grâce à leur participation active dans les marchés internationaux, les Canadiens ont bâti une économie stable et forte qui sait tirer profit de ses milliers d'entreprises de pointe, de sa main-d'œuvre hautement qualifiée et instruite, de son infrastructure financière de renommée internationale, et de ses institutions de recherche et de développement de première qualité.

Toutefois, il n'y a pas lieu de nous reposer sur nos lauriers. Des mesures ont été prévues dans le *Budget 2009 – Plan d'action économique du Canada* en vue de maintenir l'avantage comparatif mondial du pays. Nous explorerons de nouveaux débouchés pour les sociétés canadiennes au moyen de la promotion du libre échange et nous continuerons de bâtir un environnement commercial favorable à l'investissement.

La concurrence est acharnée. Des nations telles que la Chine et l'Inde offrent des débouchés commerciaux extraordinaires, mais elles représentent également de nouvelles sources de concurrence tout à fait redoutables. Les puissances traditionnelles comme les États-Unis et l'Union européenne (UE) affûtent leurs capacités concurrentielles, tant pour tirer profit des nouveaux débouchés sur les marchés internationaux que pour mieux affronter la concurrence sur leurs propres marchés intérieurs.

Le gouvernement du Canada est déterminé à bâtir une économie canadienne plus solide et plus concurrentielle qui prospérera au cours des prochaines années. En vertu de la Stratégie commerciale mondiale, le gouvernement fédéral investit 50 millions \$ par année pour :

- garantir des conditions favorables d'accès aux marchés et d'investissement et des possibilités d'innovation là où les intérêts canadiens sont les plus considérables;
- attirer l'investissement mondial et les occasions d'innovation au Canada et faciliter la participation des entreprises canadiennes à l'étranger;
- élargir le réseau commercial international du Canada afin de veiller à ce que les sociétés canadiennes jouissent de l'appui dont elles ont besoin pour tirer profit des débouchés dans l'ensemble de l'environnement des affaires modernes.

Le Canada est un joueur ambitieux et dynamique dont les performances sur les marchés internationaux composent un bilan fort enviable. Face à la concurrence internationale croissante et aux graves soubresauts de l'économie mondiale, la prospérité future du Canada dépendra de sa capacité collective à exploiter tous ses avantages concurrentiels afin de se maintenir parmi les grands pays commerçants et les économies les plus prospères du monde. La Stratégie commerciale mondiale est le plan que nous avons établi pour atteindre ces objectifs.

L'honorable Stockwell Day
Ministre du Commerce international et
ministre de la porte d'entrée de l'Asie-Pacifique

Le Canada au sein de l'économie mondiale

L'économie mondiale a radicalement changé au cours des dix dernières années. La réduction des barrières au commerce et à l'investissement international ainsi que les importants progrès technologiques réalisés dans les domaines des transports et des communications ont fait en sorte que le commerce se pratique aujourd'hui à une échelle véritablement mondiale.

Les sociétés internationales ne se contentent pas de vendre à l'étranger; elles investissent aussi dans des installations de production et établissent de nouveaux types de partenariats avec des fournisseurs, des producteurs, des distributeurs et des innovateurs de partout dans le monde. Par conséquent, on assiste à la multiplication des chaînes de valeur mondiales, dont les différentes étapes de production – de la conception à la distribution, en passant par la production – sont dispersées dans des réseaux commerciaux qui couvrent le monde entier.

La concurrence mondiale s'accroît elle aussi. De nouvelles forces économiques telles que la Chine, l'Inde, le Brésil et la Russie ont fait leur apparition. Avec leurs quelque trois milliards d'habitants qui entrent dans le marché mondial à titre de consommateurs, ces nouvelles puissances offrent des débouchés extraordinaires pour les entreprises canadiennes. Ces pays qui s'industrialisent toujours plus rapidement livrent aussi une concurrence croissante au Canada pour les parts du marché, les investissements et les activités à valeur ajoutée les plus lucratives qui composent les chaînes de valeur mondiales. Les puissances économiques de toujours, telles que les États-Unis et les pays d'Europe, réagissent à cette concurrence croissante en resserrant leurs propres stratégies concurrentielles afin d'assurer le succès de leurs entreprises sur la scène internationale. Par conséquent, les gouvernements se font une concurrence toujours plus active afin d'aider leurs entreprises et leurs investisseurs à se placer en tête de la course aux parts de marché, aux avantages technologiques, aux investissements et aux débouchés. Le Canada doit faire de même.

Le gouvernement du Canada s'est engagé à améliorer la force concurrentielle du pays et à aider les entreprises canadiennes à continuer de tirer parti des débouchés qu'offre le marché mondial. En poursuivant sa **Stratégie commerciale mondiale**, il prend des mesures pour :

- Stimuler la participation des entreprises canadiennes aux chaînes de valeur mondiales;
- Obtenir des conditions d'accès concurrentielles aux marchés et aux réseaux mondiaux pour les entreprises canadiennes;
- Accroître l'investissement étranger direct au Canada et l'investissement direct du Canada à l'étranger;
- Tisser des liens plus étroits entre les milieux scientifiques et technologiques du Canada et les réseaux d'innovation internationaux.

L'engagement du Canada en matière de commerce mondial est essentiel à la vitalité de l'économie canadienne

- Malgré le ralentissement de l'économie mondiale, les exportations de marchandises et de services canadiennes ont augmenté de 5,2 pourcent pour atteindre un sommet de 557,9 milliards \$ en 2008. Les importations canadiennes de marchandises et de services ont également augmenté de 6,3 pourcent pour s'établir à 533,3 milliards \$.
- Les stocks d'investissement étranger direct au Canada ont bondi de 14,4 pourcent en 2007, faisant passer les stocks d'investissement étranger direct au Canada à plus d'un demi-billion de dollars. Néanmoins, les stocks d'investissement canadien direct à l'étranger (IDCE) à la fin de 2007 dépassaient toujours l'investissement étranger direct au Canada.

Étendre l'accès du Canada aux marchés et aux réseaux mondiaux

Le Canada continue à promouvoir le libre-échange commercial dans le cadre du cycle de Doha pour le développement de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Les producteurs agricoles, les fabricants et les fournisseurs de services ont tout à gagner de l'accès accru aux marchés étrangers qui pourrait découler de la conclusion d'une entente. Au même moment, le gouvernement mène également un ambitieux programme bilatéral visant à assurer des conditions d'accès favorables aux entreprises, aux investisseurs et aux innovateurs canadiens. En utilisant stratégiquement tout l'éventail des instruments de politique commerciale, le gouvernement poursuit ses efforts dans les marchés qui offrent les meilleurs débouchés.

- **Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) :** Sans aucun doute, l'Amérique du Nord est la plateforme de développement économique la plus importante pour le Canada, et son principal instrument commercial est l'ALENA. Depuis son entrée en vigueur, l'ALENA a révolutionné le commerce et l'investissement du continent en laissant s'exprimer le plein potentiel économique de notre région. L'ALENA a permis de stimuler la croissance économique et de créer des emplois dans tout le Canada. Il a aussi favorisé une meilleure concurrence sur les marchés et amélioré les choix et le pouvoir d'achat des consommateurs, des familles, des agriculteurs et des entreprises du Canada. L'ALENA a aussi ouvert l'accès des entreprises nord-américaines aux matériaux, aux technologies, aux capitaux d'investissement et aux talents offerts dans toute l'Amérique du Nord. Nos entreprises sont donc devenues plus concurrentielles, autant en Amérique du Nord qu'ailleurs dans le monde. Comme d'autres partenaires économiques, tels que la Chine, entrent en concurrence avec nous, l'ALENA continue de constituer pour le Canada, les États-Unis et le Mexique, une excellente fondation sur laquelle renforcer les liens commerciaux du continent. Le Canada

continue de collaborer de près avec ses partenaires nord-américains à un vaste éventail d'initiatives visant à maintenir la sécurité des frontières, tout en permettant des échanges commerciaux efficaces.

- **Ententes de libre-échange :** À l'heure actuelle, le Canada mène des négociations avec les principaux pays des Caraïbes (CARICOM) et de l'Amérique centrale (CA4), la République dominicaine, le Panama, le Singapour et la Corée du Sud. Le Canada a récemment signé des accords de libre-échange avec le Pérou, la Colombie et les pays de l'Association européenne de libre-échange (l'Islande, la Norvège, la Suisse et le Liechtenstein). De plus, les négociations avec la Jordanie viennent de se conclure avec succès. Le Canada a aussi entrepris des études conjointes avec le Japon et l'UE pour déterminer les meilleures façons de créer des partenariats économiques plus étroits avec ces importants partenaires. Au début de l'année 2009, le Canada et l'Inde ont consenti à inaugurer les discussions exploratoires vers un accord de partenariat économique.
- **Accords sur la promotion et la protection des investissements étrangers (APIE) :** Les APIE confèrent aux investisseurs la protection et la prévisibilité dont ils ont besoin pour investir dans des marchés étrangers. Le Canada cherche à conclure ce type d'accord avec les pays où les investissements canadiens et les possibilités de croissance de ceux-ci sont considérables. Depuis 2007, le Canada a mené à bien des négociations sur des APIE avec l'Inde, la Jordanie, le Koweït, le Madagascar ainsi qu'avec le Pérou. Les pourparlers sur des APIE se poursuivent avec l'Indonésie, la Mongolie, le Vietnam et la Tanzanie, tandis que les négociations avec la Chine sont sur le point d'aboutir. Des discussions exploratoires sont aussi tenues avec un certain nombre de nations de l'Asie, de l'Afrique et du Moyen-Orient. De plus, les dernières modifications ont presque toutes été apportées aux APIE qu'a conclus le Canada avec les six pays qui ont récemment accédé à l'Union européenne.
- **Accords relatifs aux services aériens :** Les plus de 70 accords bilatéraux relatifs aux services aériens qu'a conclus le Canada présentent différents degrés d'ouverture et comprennent tout un éventail d'objectifs tels que la facilitation du transport de passagers, l'amélioration de l'accès aux marchés et le soutien du trafic international dû au transport de marchandise. Depuis l'annonce de l'initiative Ciel bleu en novembre 2006, le Canada a réussi à

négocier la signature et la mise à jour d'accords avec l'Union européenne ainsi qu'avec un certain nombre d'autres pays (la Barbade, le Costa Rica, les États-Unis, l'Islande, le Japon, la Jordanie, le Koweït, le Mexique, la Nouvelle-Zélande, le Panama, les Philippines et le Singapour). Le Canada mènera aussi des consultations auprès de plusieurs de ses principaux partenaires bilatéraux, dont l'Inde, la Corée et Hong Kong.

- **Accords de coopération dans les domaines de l'innovation et des sciences et technologies (S-T) :** Les ententes bilatérales en matière de S-T constituent des instruments cruciaux pour la création de partenariats dans ce domaine. Elles offrent un exemple éloquent de collaboration entre nations qui mettent en commun leurs forces respectives dans le but de créer une offre de produits novateurs et emballants sur les marchés. Ainsi, grâce à un accord conclu avec l'Inde, les entreprises canadiennes disposent d'un point d'accès important dans un pays reconnu comme un leader mondial en mathématiques, en S-T et en éducation. Un accord similaire avec la Chine permettra aux innovateurs canadiens de commercialiser leurs produits plus rapidement. Le Canada compte aussi le Brésil, l'UE, la France, l'Allemagne, l'Israël, le Japon et la Corée parmi ses partenaires en S-T. Nous entrevoyons également négocier divers arrangements avec le Chili, les États-Unis, le Royaume-Uni, les Pays-Bas, les pays nordiques, la Suisse et le Mexique.

Accroître la part de l'investissement étranger et de l'innovation revenant au Canada

À l'heure actuelle, les investissements et l'innovation sont parmi les forces motrices des chaînes de valeur mondiales. Les entreprises investissent dans de nouveaux produits, dans des technologies, dans des installations de production et dans des réseaux de distribution afin de réduire leurs coûts et d'accroître leurs parts de marché, leurs revenus et leurs profits. Les entreprises se disputent aussi le capital d'investissement pour intensifier leur exploitation, leur productivité et leur capacité concurrentielle.

Le gouvernement du Canada est voué à faire du Canada un pôle d'attraction pour les investissements étrangers et l'innovation, et à appuyer les Canadiens qui cherchent à investir et à répondre à des occasions d'innovation à l'étranger. Grâce aux progrès dans la négociation d'accords bilatéraux sur l'investissement et la S-T avec des partenaires clés et à la création de partenariats avec Exportation et développement Canada, avec la Corporation commerciale canadienne ainsi qu'avec les provinces et territoires et les intervenants du monde des affaires, le gouvernement fédéral accentue ses efforts pour promouvoir les atouts du Canada en tant que partenaire et destination de choix pour l'investissement, les affaires et l'innovation.

Dans le cadre d'une nouvelle stratégie de promotion des investissements étrangers, le réseau commercial canadien, ici et à l'étranger, concentre ses efforts sur la promotion de l'image de marque du Canada dans les marchés clés et les secteurs prioritaires, en mettant de l'avant tout un éventail de nouvelles initiatives, dont les suivantes :

- **Programme des champions de l'investissement** : Ce programme nous permet de recruter des chefs d'entreprise pour présenter à des investisseurs potentiels, analyses à l'appui, des occasions de partenariat avec des entreprises canadiennes. Ces Champions de

l'investissement contribueront à attirer des investisseurs potentiels à des rencontres sectorielles organisées partout au Canada et à enrichir l'itinéraire des visites de ces investisseurs au Canada.

- ***Outils de promotion des investissements*** : De nouveaux outils, qui serviront à démontrer, analyse à l'appui, le bien-fondé d'établir des partenariats avec des entreprises canadiennes dans des secteurs et des industries clés, sont en cours d'élaboration. Cela comprend une série de profils mettant en valeur des secteurs et des industries clés, une campagne de marketing centrée sur les réalisations d'entreprises canadiennes, de même qu'une présence accrue du Canada dans les grands symposiums internationaux auxquels participent des chefs d'entreprise influents.
- ***Activités de promotion des investissements*** : Les Jeux olympiques et paralympiques de 2010 au Canada constituent une excellente occasion de présenter au reste du monde les avantages qu'offre le milieu canadien des affaires ainsi que ses milliers d'entreprises novatrices et extrêmement concurrentielles.
- ***Services postinvestissement*** : De nouveaux services visent à aider les investisseurs étrangers au Canada à établir des contacts avec les fournisseurs, les professionnels, les travailleurs et les réseaux de savoir et d'innovation dont ils ont besoin. Une aide particulière sera apportée aux investisseurs qui cherchent à cerner des occasions d'expansion et/ou à identifier des solutions aux problèmes auxquels se heurte leur exploitation.
- ***Initiatives visant les chaînes de valeur mondiale*** : Diverses initiatives aideront les entreprises canadiennes à cerner, à examiner et à saisir les occasions d'affaires associées aux chaînes de valeur mondiale, notamment à celles qui sont dirigées par des multinationales basées aux États-Unis ou par des multinationales étrangères qui effectuent une partie de leurs activités aux États-Unis.

Conscient de l'importance d'établir des partenariats avec d'autres pays novateurs pour accéder aux connaissances, aux technologies et au savoir-faire de ces derniers quant au développement de produits pouvant être commercialisés, le gouvernement est aussi résolu à mieux faire connaître le Canada et à accroître la participation de ce dernier aux réseaux d'innovation du monde entier. En tirant parti des efforts que déploie le gouvernement fédéral à l'échelle nationale en ce qui concerne la stratégie en matière de S-T visant à rendre le contexte

commercial canadien propice aux activités de S-T et à l'innovation, le réseau international du Canada s'efforce de mieux faire connaître le pays sur ce plan. De plus, grâce au financement accru accordé à des programmes comme le **Programme de partenariats internationaux en science et technologie** et la **Visée mondiale en innovation**, le gouvernement cherche à accélérer la commercialisation d'innovations canadiennes dans des marchés et des secteurs prioritaires.

Le gouvernement est également déterminé à augmenter le nombre d'étudiants étrangers qui choisissent le Canada pour poursuivre leurs études. À cet égard, des fonds ont été annoncés pour la création de la bourse d'études Vanier ainsi que des chaires de recherche d'excellence mondiale en vue d'attirer des étudiants étrangers dans les établissements postsecondaires du Canada.

Renforcer le réseau commercial du Canada dans le monde

Le réseau commercial international du gouvernement du Canada – c'est-à-dire le Service des délégués commerciaux du Canada – compte actuellement plus de 900 délégués commerciaux, situés dans plus de 150 villes à travers le monde et 17 bureaux régionaux au Canada. En collaborant de très près avec des diplomates canadiens, avec des hauts dirigeants de quelque 22 ministères et agences gouvernementales, avec des partenaires comme Exportation et développement Canada et la Corporation commerciale canadienne ainsi qu'avec leurs homologues provinciaux et territoriaux et avec d'autres intervenants, les délégués commerciaux du Canada offrent à des milliers de clients canadiens chaque année l'information, les conseils et le soutien qui aident ceux-ci à mettre en œuvre leurs stratégies commerciales à l'étranger.

Comme le marché international se fait de plus en plus complexe et concurrentiel, le gouvernement du Canada reconnaît qu'il doit étendre et renforcer son Service des délégués commerciaux sur les principaux marchés qui correspondent aux intérêts des entreprises canadiennes. Cela est d'autant plus important que la présence du Canada dans le monde est modeste comparativement à celle d'autres nations telles que les États-Unis, le Royaume-Uni, l'Allemagne, la France, le Japon et l'Australie, qui s'efforcent continuellement d'étendre leurs activités pour appuyer leurs entreprises. Le gouvernement doit aussi répondre à la demande croissante de soutien toujours plus complexe que réclament les entreprises canadiennes pour saisir les débouchés qui existent au sein des chaînes de valeur mondiales, pour établir des bases d'exploitation à l'étranger, pour se joindre à des réseaux d'innovation internationaux, pour trouver des associés potentiels, pour faire agréer leurs technologies et pour attirer des talents et des capitaux.

- **Accroître la présence du Service des délégués commerciaux dans les grands centres du monde :** Le gouvernement augmente ses ressources dans plusieurs endroits stratégiques et ouvre des bureaux dans de nouveaux marchés en expansion. Par exemple, en Chine, des bureaux ouvriront à Chengdu, Nankin, Qingdao, Shenyang, Shenzhen et Wuhan. En Inde, le Canada étend

sa présence à Hyderabad, à Kolkatta et à Ahmadabad. Le gouvernement établit aussi une présence canadienne à Oulan-Bator (Mongolie), à Porto Alegre et Recife (Brésil), et à Tijuana et Villahermosa (Mexique).

- **Renforcer le Service des délégués commerciaux du Canada** : Les délégués commerciaux basés au Canada sont souvent les premiers auxquels s'adressent les entreprises canadiennes qui cherchent à élargir leurs activités commerciales et leurs investissements dans le monde. Ils assurent aussi un lien essentiel avec le réseau du Canada à l'étranger. Le gouvernement étend son réseau intérieur en augmentant les ressources dans tous ses bureaux régionaux.

Le Service des délégués commerciaux réoriente aussi les services qu'il offre au Canada et à l'étranger afin de mieux répondre aux besoins toujours plus variés des entreprises canadiennes qui doivent faire face à une économie mondiale de plus en plus intégrée. Nous formons nos délégués commerciaux de façon à ce qu'ils acquièrent les compétences nécessaires pour appuyer les investissements canadiens à l'étranger. Nous mettons aussi à leur disposition de nouveaux instruments leur permettant de promouvoir le Canada comme une excellente destination pour les investissements et les entreprises. Les délégués commerciaux adaptent de plus en plus leurs activités et leurs services en fonction des débouchés et des défis particuliers que présentent les marchés qu'ils servent.

Ainsi, dans certains marchés, les délégués commerciaux visent avant tout à présenter le Canada comme une destination d'investissement et/ou à soutenir les investisseurs canadiens déjà présents sur place. À d'autres endroits, les délégués commerciaux se penchent surtout sur le soutien aux partenariats en matière d'innovation et de technologie. Ailleurs encore, ils appuient activement les négociations commerciales ou mènent des activités plus traditionnelles de promotion des exportations.

Bien entendu, comme les services auxquels ils se consacrent dépendent des besoins des entreprises canadiennes, les délégués commerciaux qui travaillent partout dans le monde mènent toutes ces activités avec plus ou moins d'intensité. Grâce à l'échange d'information et à la collaboration de partenaires clés comme Exportation et développement Canada et la Corporation commerciale canadienne ainsi que de leurs homologues provinciaux et territoriaux, et d'autres intervenants, les délégués commerciaux du Canada peuvent assurer aux entreprises canadiennes des services regroupés et optimaux pour les aider à affronter les défis de l'économie mondiale intégrée d'aujourd'hui ainsi qu'à profiter des occasions qui découlent de ce dernier.

Marchés prioritaires du Canada

Après avoir mené de vastes consultations auprès de représentants gouvernementaux, d'universitaires et de représentants canadiens du monde des affaires et de l'industrie, le gouvernement a identifié 13 marchés prioritaires qui offrent les meilleurs débouchés et le plus grand potentiel de croissance pour les intérêts canadiens.

Americas

- Brésil
- Amérique latine et Caraïbes
- Mexique
- États-Unis

Asie Pacifique

- Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE)
- Australie et Nouvelle-Zélande
- Chine
- Inde
- Japon
- Corée

Europe et le Moyen-orient

- Europe
- Russie
- Conseil de coopération du Golfe (CCG)

Travaillant de près avec des entreprises canadiennes, le gouvernement a élaboré un plan d'action pour chacun de ces marchés, axé sur les secteurs les plus prometteurs. Ces plans intègrent l'éventail complet des activités commerciales à l'étranger, soit l'exportation, l'importation et l'investissement, la S-T, l'obtention de licences et la négociation d'accès aux marchés au moyen d'accords commerciaux et d'ententes sur l'investissement.

Dans le cas de l'**Amérique du Nord**, par exemple, nous nous efforçons de consolider et d'accroître les avantages que procure l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Le

Canada continue à collaborer de près avec les États-Unis et le Mexique pour résoudre tout un éventail de questions afin d'assurer que les frontières ne fassent pas obstacle à la circulation des échanges commerciaux, des investissements et des travailleurs, et pour veiller à ce que le partenariat entre les nations de l'Amérique du Nord demeure solide et prospère.

En **Amérique latine et dans les Caraïbes**, nous cherchons avant tout à approfondir l'accès aux marchés en menant des pourparlers commerciaux et en négociant une approche continentale à l'intégration, au développement et à la compétitivité économiques.

Le gouvernement collabore aussi avec ses partenaires d'**Europe** – c'est-à-dire l'UE et les nations de l'Association européenne de libre-échange – pour définir les possibilités d'éliminer les barrières à la circulation des biens, des services et des capitaux, et pour améliorer la coopération bilatérale dans des domaines tels que les sciences et la technologie, l'énergie et l'environnement.

Afin de faire progresser l'engagement commercial du Canada en **Asie**, nous élargissons la présence et les services du Canada sur le terrain afin de mieux saisir les débouchés et les occasions de partenariat créés par les chaînes de valeur, et ceci tout particulièrement dans des marchés riches en innovation, tels que le Japon, et avec des partenaires à la croissance fulgurante, tels que la Chine et l'Inde. Dans d'autres marchés importants, nous continuons à faciliter l'engagement commercial du Canada en mettant en place des arrangements bilatéraux pour répondre à des besoins précis, et en élargissant la présence et les services du Canada sur le terrain.

- Les exportations de marchandises canadiennes aux États-Unis, en 2008, ont augmenté de 5,5 pourcent, pour s'établir à 375,5 milliards \$.
- Les exportations de marchandises canadiennes vers l'Union européenne ont augmenté de 3,5 pourcent, alors que nos importations de marchandises en provenance de celle-ci ont bondi de 9,5 pourcent.
- Les exportations de marchandises à destination des principaux partenaires comme le Brésil, l'Inde et le Japon ont augmenté d'au moins 10 pourcent.
- Les exportations de marchandises canadiennes vers la Chine ont augmenté de 9,2 pourcent, alors que les importations de marchandises ont augmenté de 11,3 pourcent.
- Les exportations ont accusé un recul au dernier trimestre de 2008, reflétant la baisse du prix de l'énergie et des métaux ainsi que le ralentissement de l'économie mondiale.

Pour des renseignements plus détaillés sur chacun de ces 13 marchés prioritaires, veuillez visiter la page suivante du site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international à www.international.gc.ca, ou communiquer avec le Service des délégués commerciaux à deleguescommerciaux.gc.ca, ou en composant le : 1-888-306-9991.

Conclusion

Le gouvernement du Canada s'engage à aider les entreprises canadiennes à prospérer sur les marchés mondiaux et à faire du Canada un pôle d'attraction des investissements, des entreprises et des talents étrangers.

Le Canada donne de l'extension à son réseau commercial dans le monde – son Service des délégués commerciaux – afin de répondre aux besoins toujours plus complexes des entreprises canadiennes qui font des affaires à l'étranger. Nous négocions des ententes de libre-échange afin d'assurer aux Canadiens un meilleur accès aux marchés qui offrent le meilleur potentiel de croissance pour leurs intérêts commerciaux. Les nouveaux accords bilatéraux sur l'investissement étranger et sur la coopération dans le domaine des sciences et de la technologie constituent des fondements solides pour renforcer nos liens commerciaux avec des marchés tels que l'Inde et la Chine. Nous menons aussi des activités plus ciblées qui visent à faire connaître les nombreux avantages commerciaux du Canada. De plus, les avantages que le Canada offre en réduisant ses taxes et en améliorant l'infrastructure du pays, surtout aux frontières entre le Canada et les États-Unis et à la Porte d'entrée de l'Asie-Pacifique, nous permettent d'améliorer notre position concurrentielle en Amérique du Nord, en Asie et dans d'autres régions du monde.

Face à la concurrence internationale croissante et aux graves soubresauts de l'économie mondiale, la prospérité future du Canada dépendra de sa capacité collective à exploiter tous ses avantages concurrentiels afin de se maintenir parmi les grands pays commerçants et les économies les plus prospères du monde.